

Mødeplan med undervisningsdage

Fag: Salg og salgspsykologi

Uddannelse: Bilbranchens akademiuddannelse i salg og rådgivning

Periode: Forår 2026

DATO	TIDSPUNKT	EMNE/BESKRIVELSE
13. januar	Program følger	Kick-off *)
21. januar	Kl. 9.00-15.30	Salg og salgspsykologi
28. januar	Kl. 9.00-15.30	Salg og salgspsykologi
6. februar	Kl. 9.00-15.30	Salg og salgspsykologi
24. februar	Kl. 9.00-15.30	Salg og salgspsykologi
10. marts	Kl. 9.00-15.30	Salg og salgspsykologi
24. marts	Kl. 9.00-15.30	Salg og salgspsykologi
14. april	Kl. 9.00-15.30	Salg og salgspsykologi
24. april	Senest kl. 12.00	Aflever eksamensopgave i WISEflow
15. og 18. maj	Følger	Eksamen

Ret til ændringer forbeholdes.

*) Kick-off afholdes på Gl. Vindinge i Nyborg